COMMERCIALISER LES BOIS en forêts des collectivités

La loi du 23 février 2005 relative au développement des territoires ruraux a mis à parité les ventes de bois de gré à gré avec celles par adjudication, le plus souvent pratiquées jusqu'alors, et les ventes par appel d'offres. Les revendications des élus des communes forestières ont ainsi été satisfaites. Pour répondre aux contraintes commerciales, ils peuvent désormais choisir librement le mode de vente le plus approprié. Enfin, point capital, des contrats d'approvisionnement peuvent être conclus pour commercialiser les bois des forêts communales. Depuis octobre 2005, un comité national des ventes de bois communaux – qui se réunit chaque mois – analyse les conditions dans lesquelles sont signés les contrats. Cet outil paritaire – FNcofor et ONF – permet de gérer globalement les ventes de gré à gré. Yves Lessard

1 LES MISSIONS DE L'OFFICE NATIONAL DES FORÊTS

L'aménagement forestier planifie et évalue pour chaque forêt communale la quantité, la nature des bois à prélever – qu'il s'agisse de renouveler, d'améliorer ou simplement d'entretenir les peuplements forestiers – et la périodicité de la récolte.
Conformément aux dispositions du Code forestier, c'est l'Office national des forêts qui assure la vente des bois issus des forêts communales.
Dans le cadre de la mise en œuvre du régime forestier et en application de la Charte de la forêt communale, l'Office national des forêts agit en étroit partenariat avec les communes sur les sujets suivants.

Politique commerciale

- Organisation, dans le cadre départemental, d'une réunion annuelle des communes forestières et des associations de communes forestières portant sur les orientations stratégiques de vente de bois pour l'année à venir en fournissant les informations disponibles sur les marchés du bois.
- Information des communes sur les diverses modalités de vente autorisées par la législation et la réglementation en vigueur.
- Conseils aux communes sur la stratégie commerciale à adopter compte tenu de leurs attentes, notamment sur le plan financier.

Programmation des coupes et des ventes

- Information apportée à chaque commune sur la programmation des coupes venant en tour.
- Recherche avec chaque commune des solutions les mieux adaptées à la satisfaction de ses attentes, ceci dans le respect de la gestion durable des forêts, notamment lorsque celle-ci envisage des anticipations ou des ajournements de coupes. Dans ce cas, une délibération du conseil municipal est nécessaire.
- Examen avec chaque commune qui le demande des modalités de vente de bois à adopter.
- Concertation avec la commune propriétaire sur les dates de vente par appel à la concurrence.

Martelage et préparation des ventes

- Information des élus des opérations de martelage et invitation à y participer.
- Réalisation du martelage et apposition de marques distinctes en fonction de la destination des produits – délivrance, bois façonnés, etc. –, en présence des élus de la commune s'ils le souhaitent.
- Communication du résultat du martelage au maire à travers la proposition de fiche d'article

✓ **Toutes ces prestations relèvent de la mise en œuvre du régime forestier et ne font pas l'objet de facturations de la part de l'Office national des forêts.**

✓ **Si l'Office national des forêts apporte, dans le cadre de la mise en œuvre du régime forestier, assistance aux élus pour la commercialisation des bois, c'est à eux et à eux seuls qu'il revient de prendre les décisions les plus importantes. Le conseil municipal devra délibérer sur :**
– la décision de mise en vente des coupes ;
– les modalités de vente à adopter, sur proposition de l'ONF.

3 LES MODALITÉS DE DÉVOLUTION DES BOIS

La vente de bois en bloc et sur pied

L'ONF désigne les bois et effectue une estimation (matière et argent) de la coupe.
L'acheteur se charge de l'abattage, du façonnage, du débardage, du tri et du transport des bois vers le lieu de transformation.

AVANTAGES
- Le prix de vente est connu à l'avance.
- Le vendeur n'engage pas de frais d'exploitation.
- L'ONF intervient uniquement lors du contrôle de l'exécution de la coupe

INCONVÉNIENTS
- Nécessité d'un lotissement préalable, sur pied, des différentes qualités pour obtenir la meilleure valorisation possible, ce qui n'est pas toujours facile à réaliser (cas des coupes hétérogènes en essences et en qualités).
- Maîtrise imparfaite de la période et des conditions d'exploitation.
- L'acheteur est parfois conduit à acheter des produits qui ne correspondent pas parfaitement à ses besoins.

La vente de bois sur pied à l'unité de produit

L'ONF désigne les bois et effectue une estimation de la coupe selon des prix unitaires par catégorie de produits (par exemple, bois d'industrie et différentes qualités pour le bois d'œuvre).
L'acheteur offre un prix pour chaque catégorie de produit et se charge de l'abattage, du façonnage et du débardage des bois.
L'ONF réceptionne contradictoirement les bois en présence de l'acheteur. Selon la formule retenue, l'Office contrôle les volumes globaux ou les volumes par qualité, ce qui détermine le prix définitif à payer par l'acheteur.

AVANTAGES
- Le vendeur n'engage pas de frais d'exploitation.
- Les opérations de réception sont simples en ce qui concerne le bois d'industrie, tant pour l'acheteur que pour le vendeur.
- L'acheteur supporte des engagements financiers limités aux bois effectivement exploités.

INCONVÉNIENTS
- Les opérations de réception sont plus compliquées en ce qui concerne le bois d'œuvre, tant pour l'acheteur que pour le vendeur (difficulté d'appréciation de la qualité).
- Le prix de vente définitif n'est connu qu'à la fin des opérations de réception.

La vente de bois façonnés en bloc

L'ONF désigne les bois. La commune avance les frais d'abattage, de façonnage et de débardage des bois.
L'ONF suit le chantier d'exploitation, cube les bois et procède à leur classement. Le lot est estimé.
L'acheteur ne se charge que du transport des bois vers l'unité de transformation (scierie, papeterie).

AVANTAGES
- Le vendeur sait exactement ce qu'il vend (en volume et en qualité). Il peut ainsi optimiser sa recette et maîtrise totalement l'exploitation.
- Le prix de vente est connu à l'avance.
- L'acheteur connaît précisément le produit acheté, ses engagements financiers sont limités et il ne supporte pas les contraintes de l'exploitation.

INCONVÉNIENTS
- Le vendeur doit posséder le savoir-faire lui permettant de réaliser l'exploitation des bois, ou sous-traiter cette opération.
- Il finance les charges d'exploitation.
- Surtout, le bois façonné devient une matière périssable qu'il faut impérativement vendre rapidement.

La prévente de bois à livrer façonnés

L'ONF désigne les bois et effectue une estimation de la coupe selon les prix unitaires par catégories de produits (par exemple, bois d'industrie et différentes qualités pour le bois d'œuvre). L'acheteur offre un prix pour chaque catégorie de produit.
La commune avance les frais d'abattage, de façonnage et de débardage des bois.

AVANTAGES
- Le vendeur maîtrise totalement l'exploitation.
- Les bois sont vendus avant d'être exploités, le risque de dépréciation suite à une vente tardive est donc supprimé.
- L'acheteur connaît précisément le produit acheté, ses engagements financiers sont limités, de plus il ne supporte pas les contraintes de l'exploitation.
- Les opérations de réception sont simples en ce qui concerne le bois d'industrie, tant pour l'acheteur que pour le vendeur.

INCONVÉNIENTS
- Le vendeur doit posséder le savoir-faire lui permettant de réaliser l'exploitation des bois, ou sous-traiter cette opération.
- Le vendeur engage les frais d'exploitation.
- Les opérations de réception sont plus compliquées en ce qui concerne le bois d'œuvre, tant pour l'acheteur que pour le vendeur (difficulté d'appréciation de la qualité).
- Le prix de vente définitif n'est connu qu'à la fin des opérations de réception.

✓ **Pour la présente de bois à livrer façonnés, l'ONF suit le chantier d'exploitation, cube les bois et procède à leur classement. L'ONF réceptionne contradictoirement les bois en présence de l'acheteur, ce qui détermine le prix définitif à payer par l'acheteur. L'acheteur ne se charge que du transport des bois vers l'unité de transformation (scierie, papeterie).**

(lot tel qu'il pourrait être mis en vente).
- Communication confidentielle au maire de l'estimation matière et de l'estimation argent.
- Validation par la commune du choix définitif du mode de vente et de la date de la vente.

À titre strictement confidentiel, le maire de la commune fixe seul le prix de retrait, sur proposition de l'ONF.

Organisation et réalisation des ventes

- Communication des catalogues des ventes aux associations des communes forestières et aux communes ayant des lots dans ces catalogues, et invitation à participer à la vente.
- Information et invitation du président de l'association départementale des communes forestières aux ventes.
- Établissement des contrats de vente et recueil des signatures de l'acheteur et, le cas échéant, du propriétaire vendeur.

Des prestations complémentaires – telles que le cubage des bois, le classement par qualités, le regroupement de l'offre – peuvent être proposées par l'ONF à la commune et font quant à elles l'objet de facturations. Ces prestations complémentaires au régime forestier sont dites « marchandes ».

2 LES MODES DE VENTE DES BOIS

Il existe trois modes de vente des bois réservées à des professionnels :
- les ventes par adjudication,
- les ventes par appel d'offres,
- les ventes de gré à gré.

L'ONF agit en qualité de vendeur, mandataire légal pour le compte des collectivités.

LE CHOIX DE LA PROCÉDURE DE VENTE

- Le choix de la procédure de vente incombe à l'ONF, sous réserve de l'avis de la commune exprimé par le maire. En cas de désaccord entre l'exécutif de la collectivité et l'ONF, cet avis est exprimé par une délibération motivée du conseil municipal et mentionne les réserves exprimées par l'ONF. Il s'impose alors à l'ONF.
- Dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle, par dérogation à ces dispositions, le choix de la procédure de vente pour les façonnés dans les forêts communales est fait par le maire.

Lorsque le prix de retrait souhaité par le maire n'apparaît pas comme pertinent au regard de l'état du marché ou de la gestion durable de la forêt, l'ONF peut refuser de mettre en vente le lot concerné sous réserve de motiver sa décision.

LA FIXATION DU PRIX DE RETRAIT

- Le prix de retrait est une valeur de sauvegarde en dessous de laquelle la vente ne peut pas être faite sans porter atteinte aux intérêts patrimoniaux de la commune propriétaire. Il doit être établi en tenant compte de l'état du marché.
- L'avis de la commune sur le prix de retrait est donné par le maire. Il ne peut pas l'être par le conseil municipal dont les délibérations font l'objet d'une publication, ceci en raison du caractère confidentiel de cette information de nature économique et qui est couverte par le secret des affaires.
- Le prix de retrait, ainsi arrêté par l'ONF après prise en compte de l'avis conforme du maire, est opposable à la commune et aux professionnels. Il ne s'impose plus au-delà du temps imparti pour la réalisation de la vente (remise sur le marché de lots invendus).

Les ventes par adjudication

- Elles ont le caractère de ventes publiques. Elles font l'objet d'une publicité (information réalisée à la diligence de l'ONF) et d'un appel à la concurrence.
- Elles sont faites en séance publique et sont présidées par le préfet ou son représentant.
- La vente d'un lot est immédiate et parfaite dès le prononcé d'adjudication, le contrat de vente étant conclu instantanément dès la signature par l'acheteur du procès-verbal d'adjudication.

Trois procédés d'adjudication peuvent être retenus :
- sur soumission,
- au rabais,
- aux enchères montantes.

Le choix entre les procédés d'adjudication est fait par le directeur territorial de l'ONF, sur proposition du responsable du niveau de gestion, en tenant compte à la fois des usages locaux et de la stratégie commerciale.

ADJUDICATION SUR SOUMISSION

- La soumission peut être transmise avant la vente ou déposée en séance.
- Elle correspond à une offre de prix pour le lot concerné.
- L'adjudication est prononcée au bénéfice de la soumission la plus élevée et formulée dans le délai prescrit, à moins que le lot ne soit retiré faute de soumissions jugées suffisantes.

ADJUDICATION AU RABAIS

- La mise à prix est annoncée par le directeur de la vente ; le montant est ensuite diminué successivement d'après un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication.
- L'adjudication est prononcée au montant du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un acheteur.

ADJUDICATION AUX ENCHÈRES MONTANTES

- Ce mode d'adjudication est mis en œuvre à titre exceptionnel.
- Sur la mise à prix annoncée par le directeur de la vente, les enchères sont exprimées à haute voix et progressent selon un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication.
- L'adjudication est prononcée au profit de l'enchérisseur le plus offrant.

Les ventes par appel d'offres

- Elles ont le caractère de ventes publiques.
- Elles font l'objet d'une publicité et d'un appel à la concurrence.
- Elles nécessitent la mise en place d'une commission d'appel d'offres présidée par le représentant de la commune. Outre le représentant de la commune, la commission d'appel d'offres comprend le directeur territorial de l'ONF ou son représentant et le comptable chargé du recouvrement du prix ou son représentant.
- Les séances sont publiques sauf décision contraire du président de la commission d'appel d'offres.
- Les offres faites par les professionnels sous forme de soumissions écrites sont réputées confidentielles et couvertes par le secret des affaires. Elles engagent irrévocablement ceux qui les ont faites. Les soumissions peuvent être déposées avant la vente ou en cours de séance. Chaque lot est attribué au plus offrant, sous réserve que son offre soit au moins égale au prix de retrait.
- Le lot est retiré en l'absence d'offre ou si les montants des offres s'avèrent inférieurs au prix de retrait.

LA COMMUNICATION DES OFFRES NON RETENUES

- Dans le cas des ventes sur soumissions (par adjudication ou par appel d'offres), il est demandé au préalable à la commune d'arrêter une position concernant la communication en séances des montants des éventuelles offres non retenues.
- La commune accepte ou refuse que, lorsqu'un lot est vendu et sous réserve que l'anonymat des offres puisse être respecté, les offres immédiatement inférieures à la meilleure offre soient communiquées à l'assistance.

Les ventes de gré à gré

Ce sont des ventes négociées dans un cadre commercial de droit commun.
Elles donnent lieu :
- soit à des ventes à exécution ou livraison immédiate ;
- soit à des contrats d'approvisionnement à exécution ou livraisons successives, pouvant être conclus pour une durée infra annuelle, annuelle ou pluriannuelle.

VALIDATION DU CHOIX DU MODE DE VENTE DE GRÉ À GRÉ

- Pour les ventes de bois provenant des forêts communales et sectionales, le conseil municipal délibère afin de valider le choix de la procédure de vente de gré à gré.
- Lorsque la proposition de l'ONF porte sur la conclusion d'un contrat d'approvisionnement, le conseil municipal se prononce sur ce choix. La ou les collectivités concernées s'engagent alors à assurer la bonne exécution du contrat à partir des produits extraits de leur domaine forestier.
- En cas de désaccord entre la commune et l'ONF, l'avis de la commune doit être motivé et mentionne les réserves exprimées par l'ONF. Il s'impose alors à l'ONF.

ACCORD DE LA COMMUNE PRÉALABLEMENT À LA CONCLUSION DU CONTRAT DE VENTE

- Préalablement à la conclusion du contrat de vente par l'ONF, la commune est amenée à donner son accord sur la proposition présentée par l'ONF à l'issue de la négociation.
- La collectivité ne peut repousser la proposition ainsi présentée que par un avis motivé.
- L'accord préalable de la commune est donné, dans le délai de validité de la proposition par le maire et en aucun cas par son assemblée délibérante dont les délibérations sont publiées, en raison du caractère confidentiel de ces informations de nature économique et couvertes par le secret des affaires.
- L'ONF peut aussi répartir cette offre entre tout ou partie des professionnels ayant exprimé des besoins.

Pour les ventes de gré à gré, en cas de pluralité de propositions portant sur la même ressource disponible à la vente, les ventes de gré à gré sont conclues avec l'acheteur offrant les meilleures conditions techniques et financières, sous réserve que le prix offert soit cohérent avec l'état du marché.

Les contrats d'approvisionnement

Les contrats d'approvisionnement sont conclus après instruction des besoins des acheteurs qui les font connaître à l'ONF.
Après discussion éventuelle avec le demandeur, la proposition de l'ONF déterminera les modalités techniques et financières d'exécution du contrat.
Les propositions de contrats portant sur des quantités supérieures à 5 000 m³ font l'objet d'un examen par le Comité national des ventes des bois communaux. Ce comité est composé d'élus de la FNcofor et de représentants de l'ONF.

Les autres ventes gré à gré

Elles concernent des produits disponibles à la vente à un moment donné.
L'offre de bois de l'ONF précise la nature des produits, l'identification des coupes, les conditions d'exploitation ainsi que, le cas échéant, les conditions d'enlèvement des produits.